www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Terça-feira,
23 de julho de 2024
Ano XXI - Nº 5.140

Empresas & Negócios

Estão abertas as Inscrições para o Prouni

Começaram as inscrições para o processo seletivo do Programa Universidade para Todos (Prouni) do segundo semestre de 2024. Os interessados em participar do processo seletivo terão até sexta-feira (26) para acessar gratuitamente o portal (https://acessounico.mec.gov.br/) e concorrer a uma das 243.850 bolsas oferecidas nesta edição (ABr).

airdone_CANVA

NOVA REALIDADE

TRANSFORMANDO O SETOR FINANCEIRO COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Leia na página 8

Avanços tecnológicos exigem profissionais de vendas cada vez mais atualizados

A facilidade de comunicação e as inúmeras redes sociais trouxeram uma grande revolução no que diz respeito a vendas e negociação, tanto no B2B (Business to Business) quanto no B2C (Business to Consumer).

studioroman_CANVA

Junto com todo esse dinamismo estão os desafios e a necessidade de adaptação desses profissionais, pois são abordagens e públicos com necessidades diferentes.

As infinitas possibilidades do e-commerce B2C são indispensáveis não só para o varejo, mas também para quem busca escalabilidade. Em relação ao B2B, empresas estão se reinventando e usando a tecnologia para facilitar as vendas por meio de sites, aplicativos e até mesmo da inteligência artificial. Devido às infinitas possibilidades que a tecnologia trouxe, um dos maiores desafios dos profissionais de vendas é entender a abordagem de cada uma delas.

"Para se vender um produto ou serviço B2B, por exemplo, seja de forma online ou presencial, é preciso entender o processo de compras daquela corporação, saber quando termina o contrato com os atuais fornecedores e entrar na rodada de negociação deles, que, dependendo da empresa, varia de 90 a 120 dias. Quanto mais complexo o produto, maior o tempo de negociação", conta Mari Genovez, CEO da Matchez, empresa focada em prospecção de novos clientes e fortalecimento estratégico da equipe comercial.

Uma das grandes vantagens competitivas do B2B é que é possível realizar vendas em maior escala e, com isso, mesmo a venda sendo mais demorada, ela é mais focada e traz relações de médio e longo prazo com o cliente, gerando maior faturamento. Segundo dados da ABEVD (Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas), em 2023, o volume de vendas corporativas gerou aproximadamente, R$ 47 bilhões.

Em relação ao B2C, o método de vendas para os consumidores finais é muito mais simplificado. O mercado tende a ser maior e as oportunidades de vendas também. As vendas não são tão previsíveis e o relacionamento com o cliente é de curto prazo, principalmente em se tratando de vendas online. De acordo com pesquisa feita pelo Panorama Mobile Time/Opinion Box, o e-commerce no Brasil atinge quase todos os consumidores com acesso à internet.

O estudo aponta que entre janeiro e setembro de 2023, 95% dos brasileiros com smartphone já compraram pela internet. São mais de 1,9 milhão de lojas virtuais no país e as vendas chegaram a R$ 185,7 bilhões nesses nove meses de 2023. "Esses dados reforçam o quanto o segmento B2C está consolidado no online", observa a executiva.

Perfil de profissional adequado para cada tipo de venda – As vendas para o B2B exigem do profissional paciência, racionalidade, planejamento, escuta, expertise para facilitar o processo e sabedoria para identificar a dor que o seu produto é capaz de resolver. No entanto, na avaliação de Mari, nem todos possuem esse perfil.

"Eu tenho um caso em que um dos meus colaboradores teve uma grande dificuldade de ir para o B2B, pois ele era muito direto e, para ele, gerar necessidade através dos desafios que a empresa tinha não era algo fácil. Ele queria uma abordagem mais agressiva, que é mais comum no B2C, e acabou pedindo para sair. Por outro lado, já tive experiências de colaboradores que gostavam mais de planejar e do processo de vendas do B2B. Tudo é uma questão de perfil comportamental".

A executiva reforça que para ser um bom vendedor no ramo B2B, o profissional deve apresentar muito bem quais são as vantagens daquela compra ou serviço. "Ele precisa utilizar de toda a sua expertise e conhecimento técnico do que está sendo oferecido para sanar as dúvidas do comprador, conectando a solução com as dores mapeadas, mostrando autoridade no assunto", completa.

Para o B2C, assim como no B2B, é muito importante saber o perfil do seu cliente para ofertar o produto que mais supre as necessidades dele naquele momento, conectado a uma excelência e personalização do atendimento, já que no B2C a venda é mais emocional.

"Oferecer um atendimento personalizado no B2C é um grande diferencial competitivo. Isso mostra que o vendedor está preocupado com as particularidades daquele cliente, tornando assim, mais fácil atraí-lo e conquistá-lo, gerando grandes oportunidades de recompra", pontua Mari.

"Considerar os fatores que resultam em compras e estar a par das influências e tendências do ramo do produto que está sendo oferecido é essencial para despertar o interesse do cliente B2C", finaliza. - Fonte e mais informações: (https://www.matchez.com.br).

Negócios em Pauta

Foto: Marcopolo/Divulgação

Marcopolo expande negócios e lança Geração 8 na África do Sul

A Marcopolo, posicionada entre as principais desenvolvedoras de soluções de mobilidade do mundo, segue com ações para fortalecer a presença da companhia em outros continentes. Neste mês, a empresa anuncia a chegada da Geração 8 de veículos rodoviários à África do Sul, com mais de 30 unidades já em produção para atender à demanda da região. A região africana é o segundo maior mercado para a Marcopolo, superado apenas pela América Latina. Em 2023, o market share da companhia na África do Sul foi de 48%, um avanço considerável em comparação ao ano de 2020, quando a participação de mercado representava 24%. No ano passado, a Marcopolo África do Sul (MASA) faturou 362 unidades e, para 2024, a previsão é de mais de 400 veículos.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Peshkova_CANVA

19ª edição da LABACE, o maior evento da aviação de negócios da América Latina

@A LABACE (Latin American Business Aviation Conference & Exhibition), o maior evento da aviação de negócios da América Latina, acontece entre os dias 6 e 8 de agosto no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo. A 19ª edição da LABACE, evento internacional único para o segmento no Brasil e na América Latina, terá 144 expositores, dentre eles os mais importantes players nacionais e globais, e contará com 44 aeronaves expostas. A expectativa da ABAG (Associação Brasileira de Aviação Geral), organizadora do evento, é de que cerca de 20 mil pessoas circulem pelos estandes durante os três dias de evento, entre compradores e vendedores de aeronaves, equipamentos e serviços, fabricantes, tradings, distribuidoras de peças e combustíveis, MRO, FBO's e operadores aéreos. No ano passado, 17.342 pessoas estiveram presentes, número 26% maior do que em 2022.

Leia a coluna completa na página 2

Ações trabalhistas: quanto realmente vale um processo

Muitas vezes, trabalhadores que vencem ações trabalhistas se deparam com valores finais diferentes dos inicialmente determinados pelos juízes em suas sentenças.

Como o Open Finance pode promover a democratização ao acesso bancário?

O Open Finance está transformando o setor financeiro, promovendo uma revolução na maneira como os serviços bancários são oferecidos e acessados.

Saiba tudo sobre a categoria nanoempreendedorismo e os benefícios

A Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) tem muito a falar, após a aprovação na Câmara dos Deputados, da figura do nanoempreendedor contida no texto de regulamentação da reforma tributária.

Digitalização na logística é uma questão de sobrevivência

O atual cenário em evolução da indústria da cadeia de suprimentos em todo o mundo, apresenta alguns desafios às empresas como tensões geopolíticas, escassez de mão de obra e complexidade regulamentar. Diante disso, as empresas do setor têm de se adaptar a um ambiente em constante mudança para superar as incertezas. No meu ponto de vista, os desafios que as cadeias de abastecimento enfrentam hoje só podem ser resolvidos em grande escala de uma maneira: através da tecnologia.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do QR Code com seu celular

Política

Traços do caos na linha do horizonte

Por Gaudêncio Torquato

Leia na página 2

Traços do caos na linha do horizonte

Gaudêncio Torquato (*)

Joe Biden, nos EUA, tem dito e repetido que Donald Trump é um mentiroso contumaz. E o republicano, agora com uma bandagem branca sobre uma orelha, torna-se favorito ao pleito de novembro, graças ao atentado de que foi vítima.

Produziu uma foto icônica, punho erguido, sangue escorrendo da orelha para as bochechas, com a estética que o insere no altar dos heróis, reforçada pelo grito: "lutem, lutem, lutem".

Se for eleito, veremos um personagem voltando ao comando do poder executivo da maior democracia ocidental, fato que alargaria a teia de preocupações das Nações, face à identidade de um megaempresário do mundo da diversão, cujo foco de compromissos inclui extravagâncias, entre as quais a expulsão de 15 milhões de imigrantes, hoje sediados nos EUA. A escolha de um senador com visão ultraconservadora, J.D. Vance, compõe o rol de expectativas aterrorizantes.

Tentemos suavizar a leitura acima com o sentimento de que, chegando mais uma vez ao Salão Oval da Casa Branca, Donald Trump veria que a realidade mundial está a exigir um ocupante naquele espaço com responsabilidade para não exorbitar em suas funções de mandatário e retocar um discurso pleno de ameaças. E, sobretudo, que seja guiado pela bússola do bom senso.

Ocorre que a geopolítica em nossos tempos contemporâneos tem afastado os governantes de seus traçados e rumos, bastando ver a paisagem destrutiva que assola a Ucrânia e a Faixa de Gaza, onde falta vontade política aos protagonistas para acabar com as guerras em curso. Lá está Vladimir Putin, de olhos fixados na agregação de territórios aos seus domínios russos. Lá está Xi Jinping, da imensa China, com a cabeça balançando entre Oriente e Ocidente. Lá está Emanoel Macron, boquiaberto com a França dividida. E a União Europeia debatendo quem pode entrar no bloco.

Quem diria que na metade da segunda década do século XXI, o nosso habitat padeceria de situações de barbárie, atos que revelam um atraso civilizatório, tão horripilantes como os que devastaram, no passado, nações ao curso de guerras e massacres.

O momento sugere a reflexão: afinal, o que está por trás dos conflitos, medo e insegurança que banham o espírito do nosso tempo? Só mesmo a ambição, a ânsia do poder, o desejo do Homem em vencer seu semelhante, tornando este um refém de sua vontade. O altruísmo está dando adeus. A convivialidade humana se esvai na poeira da história. A grandeza abre crateras de terror e medo. A conflituosidade se adensa pelos espaços, sob a ameaça do "paradigma do caos", nos termos usados pelo professor Samuel Huntington, de Harvard, e já expressos por este escriba em textos anteriores:

- "Quebra da lei e da ordem, Estados fracassados e anarquia crescente, onda global de criminalidade, máfias transnacionais e cartéis de drogas, declínio na confiança e na solidariedade social, violência étnica, religiosa e civilizacional e a lei do revólver.

Até parece que o relógio do Juízo Final está perto da meia noite. Abro, aqui, um parêntesis para descrever a história. (Em 1947, a artista norte-americana, Martyl Langsdorf, esposa do físico Alexander Goldsmith Jr, do projeto Manhattan -fabricação da bomba atômica, obra de Roberto Oppenheimer-, desenhou um relógio para a capa de uma revista.

Este relógio faz uma analogia com a raça humana, mostrando que ela está a segundos da meia noite, hora da destruição do planeta por uma guerra nuclear. De lá para cá, o relógio aparece no boletim dos cientistas atômicos, anunciando o apocalipse, fruto da multiplicidade de atos e comportamentos de países e líderes diante da iminência de uso de armas nucleares de destruição do planeta. O fim do mundo está mais próximo.

Lembrete: ao final da Segunda Guerra Mundial, bombas nucleares jogadas nas cidades japonesas de Hiroshima e Nagasaki deixaram efeitos devastadores. Ainda hoje sentidos.

Onomatopeias de horror - Santo Deus! Que tristeza! Quanta crueldade! Quanta crueldade…!) se ouvem aqui e ali. O medo nos faz fechar os vidros do carro. Portas e trancas fortes nos guardam em nossas moradias. A fuzilaria barulha as ruas. Os humanos procuram sombras de segurança. Mas esbarram em montanhas de violência.

Que Deus nos proteja!

(*) Escritor, jornalista, professor titular da USP e consultor político

Nosso mundo conectado é frágil

Os graves problemas que afetaram as redes de computadores na semana passada merecem alguma reflexão.

Vivaldo José Breternitz (*)

TheDigitalArtist_de_Pixabay_CANVA

Esses problemas tiveram como causa básica uma atualização que a CrowdStrike, grande empresa americana de segurança cibernética, enviou a seus clientes corporativos na madrugada de sexta-feira. Essa atualização conflitou com o sistema operacional Windows da Microsoft utilizado por essas organizações – como quase todas estas usam o Windows, o problema se espalhou pelo mundo.

Felizmente, corrigir o problema acabou sendo um trabalho simples, embora demorado. Isso levou muitas pessoas a pensarem que aconteceu apenas um problema incômodo, mas passageiro, apesar das operações de algumas empresas ainda não terem voltado ao normal; a Delta Air Lines, por exemplo, cancelou mais de 600 voos na segunda feira.

Mas, se um único erro de uma única empresa de tecnologia pode causar uma paralisação desse porte, é lícito imaginarmos o que um inimigo determinado poderia fazer. Assim como a pandemia nos forçou a enfrentar as limitações das cadeias de suprimentos globais que foram expandidas para serem mais eficientes, mas que tiveram sua resiliência diminuída, esse erro da CrowdStrike deveria desencadear um processo de revisão do nosso mundo conectado, visando torná-lo mais apto a enfrentar problemas desse tipo.

Uma questão a ser ponderada diz respeito aos riscos trazidos pelo processo de consolidação no setor de tecnologia. A Microsoft tem um domínio absoluto no mercado de computação empresarial. Praticamente todas as organizações, de todos os tamanhos utilizam o Windows, o que é bom para eficiência, padronização, treinamento etc., mas é ruim para a resiliência se algo der errado.

A isso se juntam as pressões que governos e mercados colocam sobre as organizações, no sentido de que melhorem sua segurança cibernética, o que as leva adotar ferramentas como a da CrowdStrike, uma das maiores empresas do mercado de segurança cibernética. Se o número dessas empresas e ferramentas também for pequeno, aumenta a possibilidade de desastres em escala mundial.

A conjugação desses dois fatores cria as condições para que aconteça uma tempestade perfeita muito maior que a que aconteceu na semana passada e deixa claro como nosso mundo conectado é frágil.

É preciso repensar esse cenário.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

Dropshipping: como iniciantes podem estruturar um sistema de vendas eficiente?

O dropshipping é um modelo de negócios que permite aos comerciantes vender produtos sem a necessidade de manter estoque físico. É uma maneira acessível de entrar no mundo do comércio eletrônico, exigindo um investimento inicial menor. No entanto, iniciar nesse campo pode ser desafiador, demandando um planejamento cuidadoso e uma compreensão clara das etapas necessárias para construir uma operação bem-sucedida. Desde a escolha do nicho de atuação até as estratégias de marketing mais indicadas e o gerenciamento do atendimento ao cliente, há desafios a serem enfrentados para quem deseja ter longevidade nesta modalidade de empreendimento.

Escolhendo um nicho

É importante escolher um setor pelo qual tenha interesse ou paixão, porque isso torna o processo mais agradável e mantém a motivação alta. Nichos com muita concorrência indicam alta demanda, enquanto os com pouca concorrência podem ser oportunidades ou sinais de baixa procura. Vale considerar mercadorias que oferecem boas margens de lucro e prestar atenção às tendências de mercado e sazonalidade. Para iniciantes, recomenda-se a escolha por nichos relativamente simples e com demanda constante, como acessórios de moda, bem-estar e saúde, tecnologia e gadgets, casa e decoração, itens para pet shop etc. Utilizar ferramentas como Google Trends e SEMrush pode ajudar a analisar a popularidade e demanda das áreas escolhidas.

Primeiros passos

Uma vez escolhido o setor de atuação, é hora de selecionar as mercadorias a serem vendidas, levando em consideração margens de lucro e tendências. Encontrar fornecedores confiáveis é indispensável para garantir a qualidade dos itens e a satisfação de quem compra. Fazer negócio com empresas nacionais é recomendado para iniciantes devido aos prazos de entrega mais curtos. Configurar uma loja virtual é o próximo passo. Além de escolher uma plataforma de e-commerce adequada, é necessário personalizar a loja e criar descrições detalhadas das mercadorias. Também é preciso definir os canais de venda, decidindo se irá vender em sua própria loja online, em marketplaces como Shopee e Mercado Livre ou nas redes sociais — ou em todos esses. É essencial comunicar claramente os prazos de entrega, considerando o tempo necessário

halfpoint_CANVA

para o fornecedor enviar as peças.

Estratégias de marketing eficazes

Adotar uma combinação de estratégias de marketing é a melhor abordagem para promover os produtos. O SEO aumenta a visibilidade nos motores de busca, enquanto a publicidade paga em plataformas como Google Ads e Meta Ads alcança rapidamente um público mais amplo. Utilizar redes sociais para mostrar as peças e interagir com clientes é essencial, assim como o e-mail marketing para manter a base de clientes informada e engajada com ofertas e conteúdos exclusivos. Programas de fidelidade e promoções incentivam compras repetidas, enquanto parcerias com influenciadores e outras marcas podem expandir o alcance e a credibilidade, potencializando as vendas. Analisar métricas de desempenho regularmente permite que comerciantes de dropshipping façam ajustes informados e oportunos, otimizando a eficiência e a rentabilidade do negócio. Utilizar ferramentas de análise como Google Analytics e realizar testes A/B para otimizar elementos do site também é altamente recomendável.

Garantindo a satisfação do cliente

Para garantir uma experiência positiva ao comprador, é necessário combinar comunicação clara, qualidade do produto e atendimento eficiente. Manter as pessoas informadas sobre prazos de entrega realistas e atualizá-las regularmente sobre o status do pedido, além de oferecer mercadorias de alta qualidade, evita decepções. Estabelecer políticas claras de devolução e reembolso e responder prontamente a quaisquer dúvidas ou problemas dos clientes é o mais indicado. Personalizar a experiência pode aumentar a satisfação e fidelização. Criar uma página de agradecimento com mensagens personalizadas, expressando gratidão pelo pedido ou oferecendo um desconto para a próxima compra é um ótimo exemplo.

Superando os desafios

Iniciar um negócio de dropshipping apresenta vários desafios para jovens comerciantes, como encontrar fornecedores sérios e comprometidos, gerenciar o estoque e os prazos de entrega, garantir a qualidade dos produtos e atrair compradores. Para superar esses obstáculos, é necessário realizar uma pesquisa minuciosa, escolher bem de quem comprar as peças e investir em marketing digital. Manter a transparência com os clientes e oferecer um excelente suporte também são práticas fundamentais. Estabelecer canais de comunicação claros, como e-mail e redes sociais, permite que os consumidores escolham como desejam entrar em contato. Treinar-se para responder a perguntas e resolver problemas de forma eficiente é essencial, além de utilizar ferramentas como Zendesk, que podem ajudar a gerenciar interações com o público e melhorar o serviço.

Para estruturar um sistema de vendas eficiente nesse tipo de empreendimento, é fundamental adotar uma abordagem estratégica em todas as etapas do negócio. Desde a escolha cuidadosa do nicho e dos produtos até a implementação de estratégias de marketing eficazes e a garantia de um excelente atendimento ao comprador — cada decisão impacta diretamente o sucesso e a longevidade do negócio. Investir tempo em pesquisa, escolher fornecedores confiáveis, manter a transparência com os compradores e utilizar ferramentas de análise e atendimento são ações essenciais para superar os desafios. Com um planejamento sólido e dedicação, é possível construir uma operação lucrativa e sustentável neste competitivo mercado.

(Fonte: Jaqueline Rodrigues é diretora de marketing da ViaDropz, empresa que atua com dropshipping de joias no Brasil – e-mail: viadropz@nbpress.com.br).

News @TI

Levantamento revela perfil de empresas Travel Techs no Brasil

@O mercado de viagens gerou R$189,5 bilhões de receita em 2023, no Brasil, segundo a FecomercioSP. Um aumento de 7,8% em relação a 2022. De acordo com um levantamento também da FecomercioSP, em parceria com a Associação Latino Americana de Gestão de Eventos e Viagens Corporativas (Alagev), somente as viagens corporativas movimentaram só em janeiro de 2024 cerca de R$7,3 bilhões – um aumento de 5,5% em relação a 2023. Os dados apontam que o segmento de turismo se prepara para retornar aos níveis pré pandemia. Neste contexto, as travel techs, como são chamadas as startups que oferecem soluções tecnológicas para a indústria de viagem e turismo, são responsáveis por ajudar a alavancar o setor e transformar digitalmente a experiência de viajar, seja a lazer ou trabalho. Com o objetivo de compreender o perfil destas empresas, a Onfly acaba de concluir a segunda edição do Mapa das Travel Techs Brasileiras (https://www.onfly.com.br/.).

José Hamilton Mancuso (1936/2017) **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Com a intenção de consumo em queda, famílias de menor renda são prejudicadas

Os lares paulistanos continuaram menos propensos às compras no mês de junho, especialmente as de baixa renda

O Índice de Intenção de Consumo das Famílias (ICF), que mede a tendência de consumir no curto e no médio prazos, na cidade de São Paulo, caiu 1,7% — ao passar de 109,3 pontos, em maio, para 107,4 pontos, em junho. No entanto, na comparação anual, o resultado ainda é positivo, visto que cresceu 7%. Na visão da FecomercioSP, a queda na intenção de consumo das famílias paulistanas foi motivada, principalmente, pelas incertezas econômicas.

Expectativas econômicas desfavoráveis e inflação contribuíram para a queda do consumo em junho.

O IPCA subiu 0,45%, em relação ao mês anterior, e já acumula alta de 3,93% nos últimos 12 meses. Essa alta exerce forte influência no orçamento doméstico, em especial entre os lares que recebem até dez salários mínimos. Prova disso é que houve uma queda de 1,7% na intenção de consumo, passando de 106,8 pontos, em maio, para 104,9 pontos, em junho, o menor patamar desde agosto do ano passado. Para as famílias que recebem acima de dez salários mínimos também houve recuo, mas em menor proporção, passando de 116,5 para 114,7 pontos, queda de 1,6%.

Dos sete indicadores que compõem o ICF, seis registraram queda. A perspectiva profissional foi a que apresentou o maior recuo (4,5%), passando de 115,7 pontos, em maio, para 110,6 pontos, em junho. O cenário laboral como um todo tem gerado apreensão entre os trabalhadores, também motivado pelas incertezas econômicas. A insegurança quanto ao futuro profissional impacta negativamente outros indicadores, como perspectiva de consumo (3,9%), nível de consumo atual (1,8%), emprego atual (1,2%), acesso ao crédito (2,9%) e momento para duráveis (0,7%).

Este último alcançou 79,8 pontos, indicando que os consumidores estão mais pessimistas a consumir produtos de alto valor agregado.

Por outro lado, o indicador renda atual foi o único a registrar alta (2,3%) no mês de junho, ainda influenciado pelos bons resultados do emprego. O dinheiro no bolso das famílias paulistanas tem impulsionado mais o consumo em setores como serviços e bens de consumo rápido, em comparação ao ano passado. Nos últimos 12 meses, o crescimento foi de 11,4%.

Apesar da queda observada nos últimos quatro meses, o ICF segue acima dos 100 pontos, o que ainda demonstra uma satisfação em relação às intenções de consumo. No entanto, na análise da FecomercioSP, de maneira geral, os paulistanos estão menos otimistas quanto ao momento atual e ao futuro, com incertezas profissionais, dificuldade de acesso ao crédito e impacto negativo na decisão de comprar bens duráveis, que dependem de variáveis como emprego, renda e crédito (AI/FecomercioSP).

Descartados novos casos de doença aviária no RS

O Ministério da Agricultura informou que três casos suspeitos de doença de Newcastle (DNC) no Rio Grande do Sul foram descartados, após as análises do Laboratório Federal de Defesa Agropecuária de São Paulo revelarem resultado negativo para o vírus. A doença viral atinge aves silvestres e comerciais e é altamente contagiosa para os animais. As amostras foram coletadas na sexta-feira (19) em três propriedades suspeitas, localizadas na zona de proteção estabelecida para DNC pela equipe de vigilância e defesa sanitária animal do estado em conjunto com a equipe do Mapa.

Na última quarta-feira (18) foi identificado um foco da doença em uma granja de criação comercial de aves para corte, localizada no município de Anta Gorda, no Rio Grande do Sul. O diagnóstico positivo também foi feito pelo LFDA-SP. "Os resultados negativos são uma sinalização extremamente positiva sobre a contenção desse evento sanitário, o que é importante para resolução rápida da situação, e reforça a robustez do sistema de defesa agropecuária do Brasil", disse o ministério neste domingo.

O ministério informou ainda que estão sendo montadas barreiras sanitárias na região do Vale do Taquari para controlar a movimentação e evitar a entrada e passagem de aves na área do foco, conforme determina o Plano Nacional de Contingência para DNC. Além disso, as investigações epidemiológicas continuam na zona de vigilância de proteção e em todo o Rio Grande do Sul.

"A população não deve se preocupar e pode continuar consumindo carne de frango e ovos, inclusive da própria região afetada. O ministério reforça que o consumo de produtos avícolas inspecionados pelo Serviço Veterinário Oficial (SVO) permanecem seguros e sem contraindicações". A DNC é causada pela infecção por vírus pertencente ao grupo paramixovírus aviário sorotipo 1 (APMV-1), virulento em aves de produção comercial. Além de aves, ela pode atingir répteis, mamíferos, e até mesmo seres humanos (ABr).

Qual a idade máxima para servidores públicos permanecerem no cargo?

Alexandre Mazza (*)

O presidente norte-americano John Biden, de 81 anos, anunciou ontem a sua desistência de concorrer à reeleição

A decisão foi tomada em um contexto de críticas a sua capacidade intelectual devido à idade avançada. Durante as últimas semanas, postagens e memes invadiram a internet de todo o mundo com piadas alusivas a uma suposta senilidade.

O episódio despertou dúvidas sobre como o direito brasileiro lida com a questão da idade para o exercício de funções públicas.

A idade é um fator relevante para o exercício de cargos públicos no Brasil. Isso porque a Constituição Federal define, por exemplo, em seu art. 14, § 3º, VI, idades mínimas para candidatar-se a cargos públicos: 18 anos para vereador; 21 anos para prefeito e deputado; 30 anos para governador; e 35 anos para senador e presidente da república. Tais idades mínimas são exigidas na data de inscrição da candidatura.

Quanto à idade máxima, editais de concursos podem excepcionalmente proibir candidatos acima de certa idade de prestarem o concurso. O tema é delicado porque a Constituição Federal determina no artigo 7º, inciso XXX, que "são direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social: [...] XXX — proibição de diferença de salários, de exercício de funções e de critério de admissão por motivo de sexo, idade, cor ou estado civil".

Segundo o Supremo Tribunal Federal, a existência de uma idade máxima para prestar concurso público deve ser justificada em função das exigências do cargo. É o que estabelece a Súmula 683 do STF: "O limite de idade para a inscrição em concurso público só se legitima em face do art. 7º, XXX, da Constituição, quando possa ser justificado pela natureza das atribuições do cargo a ser preenchido". É o caso, por exemplo, de concurso para cargos na polícia, função cujo exercício exige uma condição física diferenciada.

Uma vez no cargo, servidores públicos concursados estão sujeitos ao limite máximo de 75 anos, idade na qual o servidor tem que ser aposentado compulsoriamente. É curiosa a opção do nosso direito por haver idade máxima para concursados, mas não para agentes elegíveis, já que em ambos os casos o indivíduo deve estar no exercício pleno de suas faculdades cognitivas.

A grande questão dessas idades estabelecidas em lei e pelos tribunais é que lidam com a questão na média, pressupondo que todas as pessoas de uma certa idade gozam de condições físicas e intelectuais semelhantes, o que é sem dúvida um grande erro.

Para cargos políticos elegíveis, como prefeitos, governadores, parlamentares e presidente da república, no Brasil não existe qualquer limite máximo de idade, podendo-se, no entanto, em casos extremos e se houver sinais visíveis de senilidade, realizar-se algum tipo de perícia por junta médica oficial para apurar, independentemente da idade, se o agente público permanece em condições cognitivas plenas para exercer bem o seu cargo.

(*) - É advogado especialista em direito administrativo

Negócios em Pauta

lobato@netjen.com.br

A – Vaga dos Sonhos

Pelo terceiro ano consecutivo, a empresa, líder no setor de sono D2C (direct to consumer), está em busca de novos Especialistas em Dormir. A Emma selecionará três inscritos para experimentar seus produtos, que incluem cama baú, travesseiros, pillow top, entre outros. Para participar, é necessário ser brasileiro, maior de 18 anos, amar dormir, ter a criatividade na veia e grande familiaridade com as principais redes sociais (TikTok, Instagram e/ou YouTube). Mais informações e inscrições: (https://www.colchoesemma.com.br/vaga-dos-sonhos-2024/).

B – Benefícios aos Segurados

Estudo realizado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi aponta que nos primeiros cinco meses do ano foram pagos à população segurada R$ 6,4 bilhões. O resultado representa um crescimento de 4,1% em comparação ao mesmo intervalo de 2023. A análise tem como base de apuração os dados da Superintendência de Seguros Privados — SUSEP. Ao detalhar por cobertura, do total verificado 52% foram sinistros de seguros de Vida, nas modalidades Individual e Coletivo. Outros 23% são do Prestamista e 11% do valor vem de seguros de Acidentes Pessoais. Adicionalmente, as principais variações no pagamento de sinistros no período ocorreram nos produtos Prestamista e Vida Individual, que obtiveram aumentos de 38,2% e 15%, respectivamente.

C – Indústria do Plástico

Entre os dias 13 e 16 de agosto, em Joinville/SC, acontece a Interplast, a única feira do setor a reunir toda a cadeia de produção de artigos plásticos. Da matéria-prima ao produto pronto. Voltada a profissionais experientes, com grande capacidade técnica e poder de decisão, oriundos dos maiores polos produtivos de plásticos do país e com propósito de realizar negócios, confirmando ser o melhor investimento em vendas para o setor. Máquinas e Equipamentos, Produtos Plásticos e Processos, Matérias-primas e insumos, Moldes, Ferramentas e Dispositivos e Serviços para a indústria do Plástico entre outros. Saiba mais: (https://www.interplast.com.br/).

D – Educação Continuada

A ESPM, escola referência em Marketing e Inovação voltada para negócios, realiza o 'Lifelong Learning Experience', evento destinado a profissionais, gestores e executivos que desejam se atualizar sobre as últimas tendências em educação executiva contínua. O encontro terá formato presencial e gratuito, na ESPM Tech, em São Paulo, no dia 3 de agosto, das 9h às 13h30. As vagas são limitadas e os interessados em participar podem fazer a inscrição pelo site (https://www.espm.br/eventos/pos-graduacao-eventos/lifelong-learning-experience-sp/). Palestras sobre temas atuais, como a importância do ESG nos negócios, criatividade, saúde mental na construção de serviços, modelo de negócios no mundo de games e Data Analytics e IA no marketing.

E – Direito ao Brincar

Em 2023, o ChildFund Brasil celebrou 57 anos de história no país, consolidando quase seis décadas de contribuição à transformação de vidas de milhares de crianças, jovens e suas famílias. Um marco importante para a organização foi a incidência política e a sanção da Lei que instituiu a parentalidade positiva e o direito ao brincar como estratégias prioritárias para a prevenção da violência contra crianças, inspirada no projeto Brinca e Aprende Comigo, apoiado pela organização em parceria com a The LEGO Foundation. Impactando a vida de mais de 150 mil pessoas, incluindo mais de 73 mil crianças e adolescentes, a entidade atua em mais de 800 comunidades distribuídas por 60 municípios, com a colaboração de 22 organizações parceiras. Saiba mais: (www.childfundbrasil.org.br).

F – Relacionamento com o Público

A weme, estúdio de produtos digitais especializado em acelerar a transformação digital de grandes organizações, realiza amanhã (24), às 9h, mais um debate, desta vez sobre o tema "Principalidade Digital: construindo relações duradouras". O encontro conta com a participação de lideranças de áreas da Visa, Vivo e Grupo Gol e Smiles, e debaterá a importância do relacionamento com o público, o conceito da principalidade como a melhor maneira para engajar os clientes de maneira significativa e profunda e como o setor financeiro e de serviços têm utilizado a principalidade, técnica em que uma marca se torna a favorita e a primeira lembrada pelos clientes. Inscrição gratuita para a participação em: (https://hubs.li/Q02zK7Rk0).

G – Genéricos no Norte

Em 2023, os medicamentos genéricos responderam por 30% das vendas nos estados do Amapá, Pará, Acre, Roraima, Rondônia e Tocantins. Entre os destaques estão Losartana, Nimesulida, Sildenafila, Dipirona, Amoxicilina, Tadalafila, Fluconazol, Hidroclorotiazida, Azitromicina e Simeticona. Segundo Tiago de Moraes Vicente, presidente da PróGenéricos, os estados de Rondônia e Pará são os maiores consumidores de medicamentos genéricos. Rondônia comercializou cerca de 13.253.936 unidades, representando aproximadamente 37,90% do mercado, enquanto o Pará vendeu 46.904.026 unidades, correspondendo a mais de 35,90% do mercado. No total, a região Norte vendeu 100.909.173 unidades de medicamentos genéricos nos últimos 12 meses, um crescimento de 4,42% em relação ao mesmo período de 2023.

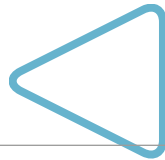
H – Planejamento Urbano.

Mais de 2 mil pessoas se formaram nos cursos realizados pelo Serviço Geológico do Brasil no primeiro semestre. A formação tem carga horária de 30 horas e envolve aulas teóricas, com conteúdos sobre processos hídricos, processos erosivos e sobre como é feito o mapeamento conforme a metodologia do SGB. Essa capacitação objetiva transmitir conceitos, critérios e aspectos metodológicos relacionados ao reconhecimento, caracterização e delimitação de áreas de risco geológico. Visa aprimorar o desempenho dos profissionais que desenvolvem atividades de planejamento urbano e prevenção de desastres e tem como foco agentes públicos com atuação no campo de planejamento urbano. Confira em: (https://www.escolavirtual.gov.br/curso/715).

I – Mercado de SaaS

A Zoho Corporation, empresa global líder em tecnologia, realizará sua conferência anual para usuários, o Zoholics, no Brasil. Realizado nos principais mercados da Zoho no mundo, objetiva apoiar a crescente base de usuários e parceiros no país. Acontecerá nos dias 7 e 8 de agosto, no Hotel Blue Tree Faria Lima, em São Paulo. Uma oportunidade de conhecer novos produtos e tendências no mercado de SaaS (Software as a Service) corporativo, estar próximos de especialistas em tecnologia e conhecer soluções para dores específicas de suas empresas. O evento busca explicar as principais ferramentas na nuvem da Zoho, ajudando negócios a avançarem em suas estratégias de transformação digital. Saiba mais: (https://www.sympla.com.br/evento/zoholics-brasil-2024/2490217).

J – IA Generativa

Empresários, líderes e gestores estarão reunidos no maior evento de Inteligência Artificial Generativa do país, o Adapta Summit, que acontece nos próximos dias 26 e 27, no Expo Transamerica, em São Paulo. Realizado pela Adapta.org, o maior ecossistema de IA generativa para negócios no Brasil, o evento proporcionará uma imersão em ferramentas práticas no mundo da IA, a fim de que seus participantes possam aplicar a tecnologia e alavancar seus negócios. Além de participar de palestras e workshops, o público terá a oportunidade de entender, na prática, como as novas tecnologias podem revolucionar os negócios em diversos segmentos. Saiba mais: (https://ia.adapta.org/adapta-summit).

Quais os próximos passos da digitalização de ativos reais?

Beto Fernandes (*)

O processo de tokenização de ativos do mundo real (RWA) – sejam eles fungíveis ou não – talvez seja um dos mais importantes que temos para a nova economia

Para muito além de facilitar a transferência ou negociação de um imóvel (ou parte dele), por exemplo, a acessibilidade e segurança são vantagens que o sistema burocrático atual não oferece.

Majoritariamente, a tokenização de ativos ainda acontece para produtos financeiros. Não à toa, o balanço mais recente aponta que existem mais de US$ 1 bilhão de títulos do tesouro norte-americano tokenizado. Mesmo assim, é nítida a tendência de crescimento deste setor no primeiro trimestre de 2024.

Como observado recentemente, a tokenização também está ocorrendo de forma ampla entre as commodities. Isso mostra que, de fato, a tecnologia não se limita apenas ao setor financeiro.

Isso se traduz na utilização desses ativos do mundo real tokenizado para gerar empréstimos e, consequentemente, serviços financeiros mais transparentes dentro de plataformas de finanças descentralizadas (DeFi). E é justamente pela potencialidade desta narrativa, que o volume desses produtos a partir de RWA cresceu bastante nos últimos dois anos.

- **Adoção Crescente da Tokenização** - Segundo o relatório "Crypto Trends in Business & Beyond", da Ripple Labs, as instituições financeiras estão particularmente interessadas na tokenização para seus negócios. Com 83% dos entrevistados muito ou extremamente interessados na tecnologia, e 11% já explorando ou usando a tokenização em seus negócios.

Considerando que segurança e privacidade são fundamentais no mundo digital, mais de 60% das instituições financeiras e comerciais acreditam que ferramentas de proteção de identidade e dados online se beneficiaram mais da tokenização.

Para se ter uma ideia das vantagens desta tecnologia, até mesmo o Federal Reserve (FED), Banco Central dos Estados Unidos, divulgou um documento destacando o potencial transformador da tokenização de ativos no mercado financeiro.

As autoridades apontam que a tecnologia pode democratizar o acesso a certos mercados. A partir de sua capacidade de proporcionar maior liquidez, transparência e eficiência, a tokenização tem o potencial de transformar diversos setores.

À medida que mais empresas e investidores reconhecem seu valor, podemos esperar uma adoção ainda maior e uma revolução financeira em andamento. O futuro dos investimentos é digital, e a tokenização está na vanguarda dessa transformação.

(*) - É analista do Grupo Foxbit, pioneiro na cripto economia do Brasil (https://foxbit.com.br).

Como a obtenção de crédito pode ajudar as pequenas empresas

O Indicador de Demanda das Empresas por Crédito da Serasa Experian revelou um aumento significativo de 15,1% na procura por recursos financeiros em abril, em comparação com o mesmo período do ano anterior. Micro e pequenas empresas (MPEs) lideraram essa demanda, registrando um aumento de 15,3%

As grandes empresas também apresentaram crescimento na busca por crédito, com um aumento de 9,6%, seguidas pelas empresas de médio porte, que tiveram uma alta de 9,2%. Segundo especialistas, entre os motivos para esse aumento está o programa Desenrola Pequenos Negócios do Governo Federal que oferece a oportunidade para microempreendedores individuais (MEIs), microempresas e empresas de pequeno porte renegociarem suas dívidas com instituições financeiras.

Rmcarvalho_CANVA

A contadora Clara Fonseca, que atua na área de legalização de empresas na Agilize, primeira empresa de contabilidade online do Brasil, concorda que essa possibilidade de negociação incentiva os empresários a buscarem novos recursos. Isso porque, ao diminuir o peso de dívidas antigas no caixa das empresas, o programa restaura a capacidade desses novos negócios buscarem novos créditos e investimentos.

"O programa facilita a renegociação das dívidas, proporcionando aos empreendedores a oportunidade de quitar suas pendências e acessar novas linhas de crédito", afirma. Segundo a especialista, o crédito ajuda na sustentação do negócio, auxilia os microempreendedores a manterem a operação funcionando bem e de forma contínua.

"Com isso o empreendedor consegue investir no crescimento, podendo expandir significativamente suas atividades e faturamento", diz.

Mas ela alerta que é essencial atentar para alguns pontos antes de obter o crédito e a decisão precisa ser tomada de forma que proteja a saúde financeira do negócio.

"O planejamento financeiro é uma ótima ferramenta para avaliar o valor que será necessário e de que forma ele será alocado na operação. Além disso, é muito importante avaliar a capacidade de pagamento no curto e no longo prazo", explica.

O planejamento financeiro permite que a empresa:

1) **Avalie Necessidades Reais:** Determine com precisão o valor necessário para investimentos ou para cobrir despesas operacionais.

2) **Estabeleça Prioridades:** Identifique as áreas que necessitam de mais recursos e que podem trazer maior retorno.

3) **Projete Fluxo de Caixa:** Preveja receitas e despesas futuras para assegurar que a empresa pode honrar os compromissos financeiros assumidos.

4) **Minimize Riscos:** Analise os riscos envolvidos e desenvolva estratégias para mitigar possíveis impactos negativos.

5) **Aproveite Oportunidades:** Esteja preparado para aproveitar oportunidades de crescimento que surgirem, utilizando o crédito de forma estratégica.

Ao seguir essas etapas, as empresas podem utilizar o crédito de maneira eficiente, impulsionando seu crescimento e garantindo a saúde financeira a longo prazo.

O que são os códigos QR e como os brasileiros os utilizam?

Um código QR é uma matriz de quadrados ou pixels em preto e branco agrupados em uma grade, que armazena dados para que uma máquina, smartphone ou câmera possa ler e processar rapidamente a informação contida na sua disposição específica de pixels. Isso os torna uma forma conveniente de armazenar dados e acessá-los. Mas, eles são seguros?

Em geral, os códigos QR são muito seguros, pois apenas transmitem informações para um dispositivo, normalmente um celular. Eles não podem iniciar uma ação por si mesmos e não podem ser hackeados propriamente dito. No entanto, atores maliciosos ou golpistas podem substituir os códigos QR existentes por seus próprios códigos maliciosos, que podem levar a um site de phishing, incitar o usuário a baixar malware em seu dispositivo ou enganá-lo de alguma outra forma.

Os cibercriminosos podem usar códigos QR falsos e maliciosos para direcionar as pessoas a sites perigosos que contêm fraudes de phishing ou malware, que não requerem nenhuma interação do usuário para infectar o seu dispositivo. Os brasileiros parecem estar cientes desse risco, de acordo com a última pesquisa da Norton, uma marca de cibersegurança da Gen™ (NASDAQ: GEN). A confiança nos códigos QR não é muito alta na maioria dos lugares. O maior percentual de confiança entre os brasileiros nos QR codes é de 71% e ocorre apenas em restaurantes.

Esta confiança começa a diminuir drasticamente com 61% em bares, 55% em shows, 50% em festivais e 49% nos estacionamentos. Em 2020, por exemplo, os parquímetros de Austin (Texas) tinham adesivos que ofereciam pagamento online pelo estacionamento, mas o código QR levava a um site falso que aceitava pagamentos e roubava informações de cartões de crédito. As vítimas não apenas foram enganadas com seu dinheiro e informações financeiras confidenciais, mas também receberam uma multa por estacionamento ilegal.

"É por isso que é melhor estar informado e escanear com cautela. Embora a grande maioria dos códigos QR sejam perfeitamente seguros, não se deve confiar em todos que se vê. Desconfie dos códigos publicados ou enviados por e-mail e sempre verifique a URL do link antes de clicar nele. Assim como com qualquer outro link ou site, se algo não parecer correto, vá para outro lugar", afirma Iskander Sánchez-Rola, Diretor de Inovação em Privacidade da Norton.

Iskander também esclareceu que, à medida que os códigos QR se tornam mais onipresentes, aumenta o risco de encontrar um código QR malicioso ou clicar em outros links duvidosos, e os dispositivos móveis são especialmente vulneráveis. "Por isso, os dispositivos móveis precisam de um software de cibersegurança completo para protegê-los, como o Norton 360, que incorpora numerosas camadas de proteção, fornecendo segurança em tempo real contra malware, phishing e sites falsos.

Ser vítima de um código QR duvidoso pode acontecer, mas conhecer essas informações pode ajudá-lo a tomar medidas rápidas para evitar que a ameaça se agrave", concluiu.

A pesquisa foi realizada online no Brasil pela Dynata em nome da Gen, de 6 a 22 de março de 2024, entre 1.006 adultos com mais de 18 anos. - Fontes e mais informações: (https://br.norton.com/) e (https://www.gendigital.com/us/en/).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **JOEL REIS DA SILVA,** estado civil solteiro, filho de Cleudes Reis da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LAURA SUSAN YVONNE BOBBITT,** estado civi l solteira, filha de Colleen Heather Bobbitt, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **BRENO MONTICELLI,** estado civil solteiro, filho de Alex Monticelli e de Elaine Fontanesi Gomes Monticelli, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIANA BATISTA DUARTE,** estado civil solteira, filha de Marcelo Duarte e de Irani Batista Duarte, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ARTHUR HENRIQUE CUNHA VOLPATO,** estado civil solteiro, filho de Orlando Volpato Filho e de Cleida Aparecida de Queiroz Cunha, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **NATASHA AKIKO USUI,** estado civil solteira, filha de Arnaldo Ryoichi Usui e de Norma Marlene Usui, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ALMIR SILVEIRA DE SOUZA FILHO,** estado civil divorciado, filho de Almir Silveira de Souza e de Iracema da Conceição Costa de Souza, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ALEXSANDRA AZEVEDO DO FOJO,** estado civil solteira, filha de Francisco Diogo do Fojo e de Fernanda Azevedo do Fojo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **VINICIUS AUGUSTO DOS PRAZERES STONOGA,** estado civil solteiro, filho de Jose Augusto Stonoga e de Cleusa Del Corso dos Prazeres Stonoga, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **STÉPHANIE LUNA GÓES,** estado civil solteira, filha de Vagner Góes e de Elaine Santos Luna Góes, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ARNALDO BIFULCO FILHO,** estado civil divorciado, filho de Arnaldo Bifulco e de Neyde Bifulco, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ISABEL CARDEAL DO CARMO,** estado civil solteira, filha de Antonio Anastacio do Carmo e de Antonia Alvenir do Carmo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **RODRIGO DE LIMA,** profissão: administrador, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 28/10/1980, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Carlos de Souza Lima e de Maria José da Silva Lima. A pretendente: **ELIANE LIMA DE OLIVEIRA,** profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: em Canoas, RS, data-nascimento: 09/07/1979, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Josué Fossaro de Oliveira e de Dilá Lima de Oliveira.

O pretendente: **DOUGLAS ALVES DA SILVA,** profissão: analista de recursos humanos, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, data-nascimento: 26/01/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Ataide da Silva e de Joana Alves da Costa. A pretendente: **VANUZIA MOTA DE SOUZA,** profissão: auxiliar de laboratório, estado civil: solteira, naturalidade: em Monte Santo, BA, data-nascimento: 07/06/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Manoel Bento de Souza e de Maria Dantas da Mota Souza.

O pretendente: **DANILO MOREIRA DA SILVA PEREIRA,** profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 01/03/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Daniel Rodrigues Pereira e de Irene Moreira da Silva. A pretendente: **JACQUELINE DIAS SCABELLO,** profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 28/08/1993, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio Scabello e de Jucelina Dias Scabello.

O pretendente: **RODRIGO OLIVEIRA DA SILVA,** profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 04/12/1983, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Cicero José da Silva e de Maria de Fatima Oliveira da Silva. A pretendente: **ELLEN FERREIRA DO NASCIMENTO,** profissão: analista de contato, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 30/06/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco Antonio do Nascimento e de Neuza Maria Ferreira do Nascimento.

O pretendente: **IVAN VIEIRA DA SILVA,** profissão: cabeleireiro, estado civil: solteiro, naturalidade: em Vila Velha, ES, data-nascimento: 03/06/1971, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ivanildo Vieira da Silva e de Aldecy Pereira da Silva. A pretendente: **JOSÉ ALVES DE OLIVEIRA,** profissão: analista de sistema, estado civil: solteiro, naturalidade: em Iguatu, CE, data-nascimento: 15/06/1979, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio Alves de Oliveira e de Josefa Alves do Carmo Oliveira.

O pretendente: **ANDRÉ SANTOS ELVAS,** profissão: administrador, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Consolação, SP, data-nascimento: 13/07/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Walter Nunes Elvas e de Tereza Santos Elvas. A pretendente: **JÉSSICA SILVIA MION DIONISIO,** profissão: bancária, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 09/07/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Miguel Dionisio e de Elide Mion Dionisio.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

Robôs: solução positiva para a automação de estratégias na Bolsa de Valores

Nos últimos anos, a tecnologia tem desempenhado um papel cada vez mais central no mercado financeiro, redefinindo a forma como lidamos com transações e investimentos

Marcelo Coutinho (*)

Uma pesquisa encomendada pela IBM em 2022, com 7.502 tomadores de decisão de negócios em todo o mundo, sendo mil entrevistados na América Latina (Brasil, México, Colômbia, Argentina, Chile e Peru), mostra que 41% das empresas no Brasil já utilizam a IA em suas operações comerciais e 34% estão planejando a sua aplicação. No mundo, serão investidos mais de US$ 200 bilhões, até 2025, em IA, segundo levantamento da IDC Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide.

Uma das inovações mais notáveis dos últimos anos é o uso de robôs de investimento para automatizar estratégias na bolsa de valores. Como especialista em investimentos, testemunhei em primeira mão os benefícios que esses robôs podem proporcionar, desde a maximização da eficiência no day trading até a elaboração de estratégias complexas de investimento.

Na minha opinião, o day trading é uma prática que exige agilidade, precisão e a capacidade de tomar decisões rápidas com base em grandes volumes de dados. É aqui que os robôs de investimento se destacam. Utilizando algoritmos avançados, essas ferramentas podem analisar o mercado em tempo real, identificar oportunidades de negociação e executar operações com uma velocidade e precisão inigualáveis para os seres humanos.

adrian825_CANVA

Um dos maiores benefícios dos robôs de investimento é a eliminação do fator emocional. Os investidores humanos, por mais experientes que sejam, estão sujeitos a emoções que podem afetar suas decisões, como o medo e a ganância. As ferramentas automatizadas, por outro lado, operam com base em parâmetros predefinidos, garantindo que as decisões de negociação sejam racionais e consistentes.

O desenvolvimento de um robô de investimento eficaz requer planejamento e uma compreensão profunda do mercado financeiro. Inicialmente, é crucial definir os objetivos de investimento e os parâmetros que ele seguirá. Isso inclui a análise de tendências de mercado, padrões históricos e a criação de algoritmos que possam prever movimentos futuros com uma margem de erro aceitável. A fase de testes é igualmente importante.

Antes de serem implementados no mercado real, os sistemas devem ser rigorosamente testados em ambientes simulados para garantir sua eficácia. Esse processo ajuda a identificar e corrigir possíveis falhas, aumentando a confiabilidade dos robôs em condições de mercado reais.

A automação de estratégias de investimento por meio de robôs oferece várias vantagens significativas. Além da eficiência e precisão, eles permitem que os investidores monitorem o mercado 24 horas por dia, sete dias por semana. Isso é particularmente útil em um mercado global, onde as oportunidades de investimento podem surgir a qualquer momento, independentemente do fuso horário.

Apesar das muitas vantagens, é importante destacar que os robôs de investimento não são infalíveis. Eles operam com base em dados históricos e algoritmos pré definidos, o que significa que podem não prever corretamente eventos imprevistos ou mudanças abruptas no mercado. Por isso, é essencial que os investidores monitorem continuamente o desempenho dessas ferramentas e façam ajustes conforme necessário.

Marcus Millo_CANVA

A automação de estratégias na bolsa de valores por meio de robôs representa uma revolução no mercado financeiro. Com um planejamento adequado e uma implementação cuidadosa, esses sistemas podem maximizar a eficiência e a precisão das operações, oferecendo uma vantagem competitiva significativa para os investidores.

Acredito firmemente que, ao abraçar essa tecnologia, os investidores podem não apenas melhorar seus resultados financeiros, mas também avançar na direção de um futuro financeiro mais automatizado e eficiente.

(*) - É especialista em investimentos e analista CNPI do TradersClub (https://tc.tradersclub.com.br).

Somos suscetíveis à mudança?

Renata Ankowski (*)

Vivemos em um cenário de constante evolução tecnológica, onde a resistência à mudança se tornou um dos maiores desafios para as empresas

A Inteligência Artificial (IA) está transformando radicalmente diversos setores, oferecendo ferramentas e oportunidades que otimizam processos, aumentam a eficiência e abrem novas possibilidades de inovação. No entanto, a introdução dessas tecnologias enfrenta barreiras significativas, muitas vezes relacionadas a aspectos culturais e emocionais das organizações.

A implementação de IA nas empresas não é uma tarefa simples. Há uma variedade de ferramentas disponíveis, como Copilot da Microsoft, Gemini da Google e as diferentes versões do GPT da OpenAI. A escolha e a eficácia dessas ferramentas dependem de um treinamento adequado e de uma avaliação cuidadosa do custo-benefício. Ainda estamos em uma fase de aprendizado e experimentação, tentando identificar quais tecnologias podem realmente trazer os melhores resultados.

É interessante observar que a resistência à tecnologia não está restrita a uma faixa etária específica. Muitas vezes, colaboradores mais velhos mostram uma surpreendente disposição para aprender e adotar novas ferramentas, enquanto os mais jovens podem demonstrar hesitação. Essa resistência está mais ligada à maturidade emocional para lidar com o novo e com a mudança do que com a idade em si. A adaptação tecnológica exige uma mentalidade aberta e a capacidade de enfrentar o medo do desconhecido.

No setor de eventos, a IA tem o potencial de revolucionar diversas áreas operacionais e de design de experiência. Processos como credenciamento, inscrições, preferências e RSVP, que hoje são semi-automatizados, poderão ser totalmente automatizados, tornando-se muito mais rápidos e eficientes.

Além disso, a IA pode influenciar significativamente o design de experiência, permitindo que eventos sejam personalizados de acordo com o público e os comportamentos estudados. Com uma vasta quantidade de dados disponíveis, a IA pode realizar análises combinatórias complexas para otimizar cada aspecto de um evento, desde o planejamento até a execução.

A inovação deve ser vista como um processo contínuo dentro das organizações. A cultura de questionamento e de busca por soluções criativas é essencial para fomentar um ambiente inovador. A inovação pode ser incremental, trazendo melhorias graduais, ou disruptivas, transformando completamente os negócios. Para que a inovação seja eficaz, é crucial ter líderes que inspirem e incentivem suas equipes a serem curiosas e a fazerem perguntas que possam levar a novas ideias e soluções.

Os líderes desempenham um papel fundamental na navegação rumo a qualquer mudança. Eles devem ser visionários, capazes de ver além do status quo e inspirar suas equipes a abraçarem novas ideias e tecnologias. A liderança eficaz envolve influenciar positivamente os colaboradores, cultivando uma cultura de curiosidade e inovação. Este é um desafio significativo, mas também uma oportunidade de crescimento e desenvolvimento tanto para os líderes quanto para suas equipes.

A resistência à mudança é um desafio inerente ao processo de evolução tecnológica. Superar essa resistência exige uma abordagem que combina liderança inspiradora, cultura de inovação e uma disposição contínua para aprender e experimentar.

À medida que as empresas navegam pelo complexo cenário da IA e outras tecnologias emergentes, a capacidade de se adaptar e evoluir se torna crucial para o sucesso e a sustentabilidade a longo prazo.

(*) - É Diretora de Estratégia Comercial da MCM Brand Experience (https://www.mcmbrandexperience.com/).

ÍTALO JÚNIOR
CNPJ Nº 53.285.549/0001-36
EDITAL DE CONVOCAÇÃO
ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Ficam convocados os senhores membros da **ÍTALO JÚNIOR** a se reunirem em **ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA**, a realizar-se no dia 05 de agosto de 2024, às 12:00 horas, dado um prazo de 30 (trinta) minutos para que seja atingido o quórum necessário, se não atingido, será remarcada nova data. A realizar-se na sede social, localizada na Capital do Estado de São Paulo, na Avenida João Dias, nº 2.046, bairro Santo Amaro, CEP: 04724-003, a fim de deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia: **I)**, Reformar parcialmente o Estatuto Social, nos termos da seguinte proposta de redação: **1)** promover atividades e finalidades de relevância pública e social; Prestar serviços na área sócio cultural, educacional e econômica para a população e com famílias, com a maternidade, a adolescência, a criança, a velhice, buscando o bem estar das pessoas, grupos e comunidades, promovendo projetos de assistência social, formação cultural e qualificação profissional e quaisquer outros que venham propiciar a promoção e inserção dos beneficiários das ações de acordo com a lei número 8742, de 07 de dezembro de 1993 - LOAS - Lei Orgânica de Assistência Social, com alterações posteriores, Lei número 8.069, de 13 de julho de 1990 (Estatuto da Criança e do Adolescente) e Lei número 10.741, de 1°de Outubro de 2003 (Estatuto do Idoso), podendo dentre outras atividades exercer o planejamento e execução de programas sócio-educativos e de proteção à criança e ao adolescente, assim como oferecer ao idoso programas e projetos esportivos, cursos, educação, enfim, trabalhando com o idoso no âmbito sócio cultural, esporte e saúde."; **2)** Será excluído da **ÍTALO JÚNIOR** por justa causa, mediante deliberação da Diretoria, o membro que: **a)** violar qualquer disposição deste Estatuto, **b)** regulamente convocado, deixar de comparecer a mais de 2 (duas) assembleias gerais, de qualquer espécie, consecutiva ou alternadamente, sem justificativa fundamentada. **§ 1º** A Exclusão do membro será objeto de deliberação da Diretoria, que decidirá em reunião especial convocada, dando-se conhecimento ao interessado da mesma forma como são feitas as convocações para as Assembleias, cabendo da decisão recurso à Assembleia Geral. **§ 2º** O prazo para interposição de recurso será de 5 dias contados da publicação ou recebimento do comunicado por correio eletrônico ou AR. **3)** Deliberar sobre a consolidação do estatuto social. K-23/07

COOPERATIVA DOS PROFISSIONAIS DA SAÚDE - COOPERPAS 10
EM LIQUIDAÇÃO
CNPJ 00.955.320/0001-03
ERRATA

No Edital de Convocação publicado no jornal Empresas & Negócios dia 11/07/2024, página 5. **Onde-se le:** 08/08/2024, **leia-se:** 07/08/2024.

Benefícios da massoterapia para o tratamento da insônia

Hideo Muraoka (*)

De acordo com estudos da Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), 72% dos brasileiros sofrem de doenças relacionadas ao sono, sendo a mais comum a insônia, um distúrbio causado por fatores que vão desde o estresse do dia a dia até hábitos pouco saudáveis

Os sintomas comuns incluem cansaço, dificuldade de concentração, lapsos de memória e alterações de humor, tornando crucial a busca por tratamento da insônia para melhorar a qualidade de vida.

Nesse sentido, a insônia nada mais é do que a dificuldade do indivíduo começar a dormir, bem como de manter-se dormindo durante toda a noite. Esse problema pode acontecer de forma pontual, quando estamos passando por situações de estresse, em decorrência de traumas recentes ou quando estamos muito ansiosos e com grandes expectativas para algo. Além disso, pode estar relacionada à alguma enfermidade ou algum tipo de dor.

Diante desse cenário, a busca por soluções que ajudem a melhorar a qualidade do sono tem se tornado cada vez mais frequente, destacando a massoterapia como uma aliada natural para a melhoria do sono. Desafios contemporâneos e a importância do tratamento da insônia. Rotinas aceleradas já fazem parte do cotidiano da maioria das pessoas. Conseguir administrar os compromissos, gerenciar o estresse, se alimentar bem, se exercitar e ainda manter a qualidade de vida é um desafio que poucos conseguem superar.

As consequências desse modo de vida podem acarretar em distúrbios do sono, fazendo com que o corpo libere hormônios como a dopamina, que mantêm a mente alerta mesmo quando o corpo está cansado. Além disso, o uso excessivo de aparelhos eletrônicos, como celulares e computadores antes de dormir, podem intensificar o problema, devido a luz azul emitida por esses dispositivos que podem bagunçar o ritmo natural do corpo, dificultando ainda mais o sono.

Nesse sentido, os impactos da insônia podem ir além do cansaço, afetando a concentração, a memória e o humor, o que pode prejudicar o desempenho no trabalho, nos estudos e nas relações pessoais. De acordo com a Associação Brasileira do Sono (ABS), em casos crônicos, a insônia geralmente persiste por cerca de três anos em média. Ela pode afetar entre 56% e 74% dos pacientes ao longo do ano, sendo que em 46% dos casos, ocorre de forma contínua, o que pode aumentar o risco de desenvolver outras doenças.

• **Benefícios da massoterapia -** A insônia está diretamente ligada a uma mente agitada e à dificuldade em relaxar. A massoterapia oferece diversos benefícios que promovem a liberação de hormônios como a citocina e a serotonina, que não apenas facilitam o relaxamento físico, mas também acalmam a mente. Esses hormônios são essenciais para proporcionar bem-estar, ajudando a reduzir a ansiedade e favorecendo um sono mais profundo.

Além disso, essa técnica de massagem alivia tensões musculares acumuladas, que são causadas pelo estresse diário e pela má postura, prevenindo dores e lesões, melhorando a circulação sanguínea e promovendo um estado de relaxamento muscular fundamental para a qualidade do sono.

• **Integrando a massoterapia à rotina -** A massoterapia deve ser utilizada não apenas como um procedimento pontual, mas também como uma parte importante para um estilo de vida mais equilibrado e saudável. Incluir sessões regulares, junto com uma alimentação balanceada, atividade física e cuidados preventivos, não só melhora a qualidade do sono, mas também auxilia no bem-estar físico, mental e emocional.

Desta forma, o reconhecimento da massoterapia como uma aliada para amenizar os efeitos negativos causados pela rotina agitada é a chave para melhorar a qualidade do sono, a fim de beneficiar uma parcela significativa da população. Ao promover o relaxamento muscular, redução do estresse e melhora do bem-estar geral, essa prática oferece uma abordagem mais harmonizada para aqueles que buscam noites de sono mais tranquilas.

(*) - É CEO da rede Muraoka Massoterapia, empresa com mais de 20 anos no mercado de saúde e bem-estar (https://muraokamassoterapia.com/).

Como adotar um marketing autêntico e eficaz na era do propósito

Um estudo realizado pelo Orbit Data Science, no final do ano passado, analisou que um dos motivos pelo qual o consumidor deixa de comprar uma marca é por não se sentir representado por ela (22%)

Alain S. Levi (*)

Ao longo dos meus 30 anos como profissional de marketing, tenho percebido que o conceito dos 4Ps, do Philip Kotler (preço, praça, produto, promoção) tem sido usado até hoje entre os marketeiros e comunicadores.

No entanto, na sociedade contemporânea urge que as marcas estejam cada vez mais em sintonia com os propósitos de seus consumidores, não apenas olhando para as vendas, mas, comunicando e agindo de maneira mais verdadeira e autêntica.

Não é mais a personalidade do consumidor que o leva a momentos de rejeição em relação a uma empresa ou marca, mas a falta de sintonia entre o que a empresa oferece e o que a comunicação dá a entender. Diante deste cenário, vivenciei de perto diversas discussões sobre o futuro e como posso contribuir para praticar o marketing autêntico e eficaz na era do propósito.

Sorapop_CANVA

As marcas deverão estar em sintonia com os propósitos de seus consumidores, não apenas olhando para as vendas, mas, comunicando e agindo de maneira mais verdadeira e autêntica.

O mundo atual pede uma revisão total em nossos conceitos. Recentemente, entrei num processo de "MEGAMORFOSE" e incluí mais 3Ps na lista do Kotler: Paixão, Pessoas e Propósito.

E por entender a força das siglas e dos acrônimos em nossa área, desenvolvi a técnica do POREM. Para nos comunicarmos de forma autêntica, temos de abusar da combinação bombástica entre: Propósito, Ousadia, Resiliência, Empatia e Magia.

O Propósito é a escolha de um ou alguns temas que passem a englobar o core business da organização para gerar valor coletivo e criar real impacto social. A Ousadia diz respeito à coragem para se posicionar de verdade, apoiando temas relevantes com o bottom line da companhia.

A Resiliência é a compreensão de que este processo é eterno e os ganhos são de longo prazo, os resultados tenderão a piorar antes de exponenciar. A Empatia é seu próprio significado, a capacidade de olhar e compreender o outro. E a Magia, a conspiração de fatores que nos encantam e fascinam.

O diálogo vigente nessa nova era prega o abandono de práticas criminosas e a adoção de comportamentos regenerativos, exigindo da sociedade uma mudança de posicionamento e funcionamento, além do desenvolvimento de uma cultura contemporânea sustentável.

As marcas não possuem o mesmo papel que antigamente, ou seja, suas estratégias precisam ir além do ponto de venda. Conseguindo transformar nossos consumidores em fãs com protagonismo, otimismo, autenticidade e responsabilidade, e, adotando o POREM, as marcas exercerão um papel fundamental na consolidação de uma cultura mais diversa, inclusiva e sustentável.

(*) - É fundador e CEO da Motivare, uma das mais respeitadas agências de experiencial marketing do mercado (https://www.motivare.com.br).

Como promover o uso consciente do celular nas escolas?

Emerson Francisco Santos (*)

A discussão em torno da utilização do celular nas escolas ganhou um novo capítulo nos últimos meses. Isso porque um projeto de lei que visa proibir o uso de celulares e outros dispositivos eletrônicos pelos estudantes nas unidades escolares, tanto em instituições públicas quanto privadas do estado de São Paulo, foi protocolado e está sendo discutido atualmente na Alesp (Assembleia Legislativa de São Paulo).

O Projeto 293/2024 visa proibir o uso de celulares durante todo o período escolar, incluindo os intervalos, permitindo seu uso apenas para necessidades pedagógicas específicas em conteúdos digitais e ferramentas educacionais, bem como para atender estudantes com deficiências que requerem tecnologias assistivas específicas.

Mas seria essa uma solução adequada para diminuir e controlar o uso constante de smartphones por crianças e adolescentes? Segundo um levantamento do IBGE, em 2022, 84,7% dos adolescentes a partir dos 14 anos possuíam seu próprio celular. Diante desse cenário, a escola pode desempenhar um papel essencial na orientação sobre o uso do celular, um dispositivo que se tornou parte integrante da rotina dos jovens.

A tecnologia oferece acesso a informações e recursos inéditos, e educar os estudantes para usá-la de forma crítica, produtiva e consciente é essencial para o desenvolvimento de uma cidadania digital responsável.

• **Como conscientizar sobre o uso do celular nas escolas? -** Existem diversas maneiras de integrar os smartphones às atividades escolares. Os professores podem criar trilhas de aprendizagem onde os estudantes resolvem problemas utilizando recursos diversos. O celular pode ser uma ferramenta valiosa para medições, pesquisas, organização de ideias, atividades colaborativas e apresentações. Isso potencializa o desenvolvimento de habilidades de maneira significativa e direcionada.

É possível, ainda, organizar atividades lúdicas, como dinâmicas de perguntas e respostas com Kahoot, e utilizar jogos como Minecraft para ensinar geografia, Scratch para algoritmos em matemática, e Tinkercad para modelagem 3D e robótica. O Microsoft Teams pode ser usado como ferramenta de comunicação e produção colaborativa, permitindo a formação de equipes de trabalho.

Entretanto, estabelecer regras coletivas com a participação dos estudantes sobre quando, onde e como usar o celular, incluindo advertências relacionadas ao uso inadequado, é fundamental. Além disso, o corpo docente deve ser incentivado a promover o bom uso do celular e conscientizar sobre os perigos de sua utilização inapropriada.

Hero Images_CANVA

• **Cuidados a serem tomados -** O uso sem fins pedagógicos específicos pode banalizar a ferramenta. Jogos, redes sociais, entre outros aplicativos podem causar distrações, fomentar a busca de respostas prontas ou cópia de trabalhos, e trazer problemas à saúde física devido ao uso prolongado. Além disso, o cyberbullying, embora não exclusivo dos smartphones, é facilitado por eles.

O primeiro desafio, nesse contexto, é monitorar o uso do celular para que não ocorra desvio de foco. Também é preciso enfrentar dificuldades técnicas, como problemas de conectividade e funcionamento dos apps. Nesse sentido, pais e responsáveis devem ser envolvidos no processo, conhecendo as políticas da escola sobre o uso dos aparelhos e participando de canais de comunicação entre a instituição e as famílias. Palestras e workshops podem fornecer informações atualizadas sobre o uso consciente e útil dessa tecnologia nos ambientes de aprendizagem.

O envolvimento das famílias nas políticas escolares, a capacitação do corpo docente e dos familiares sobre as potencialidades dos smartphones e o estabelecimento de regras de maneira democrática, incentivando a adesão voluntária dos estudantes às boas práticas, são passos essenciais para um uso benéfico e responsável do celular nas escolas. Dessa forma, pode-se evitar a necessidade de proibições rígidas, promovendo um ambiente educativo mais inovador e consciente.

(*) - É Coordenador de Tecnologia Educacional da unidade do Rio de Janeiro da Rede de Colégios Santa Marcelina.

Cinco dicas para quem quer investir em modelo de negócios dois em um

"Explorar o formato de loja dois em um, onde duas operações distintas são combinadas sob uma única gestão e em um mesmo espaço, pode ser um grande diferencial uma aposta inteligente para atrair clientes"

O número de empreendedores no Brasil em 2023 foi de 90 milhões, é o que mostra uma pesquisa realizada pelo Monitor Global de Empreendedorismo (Global Entrepreneurship Monitor - GEM), realizada pelo Sebrae em parceria com a Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (Anegepe).

Investir em um modelo de negócios inovador pode ser uma excelente maneira de se destacar no mercado competitivo. "Explorar o formato de loja dois em um, onde duas operações distintas são combinadas sob uma única gestão e em um mesmo espaço, pode ser um grande diferencial, uma aposta inteligente para atrair clientes", comenta Vanessa Vilela, CEO da Kapeh Cosméticos e Cafés Especiais.

A CEO preparou cinco dicas para quem deseja empreender neste formato de negócio, confira:

DAPA images_CANVA

1) **Pesquisa e planejamento -** É importante realizar uma pesquisa de mercado detalhada, identificando se existe uma demanda suficiente para ambas as atividades que serão implantadas no local. Entenda o perfil do consumidor, suas necessidades e preferências. Investigue também a concorrência, para avaliar como você consegue se destacar.

2) **Sinergia entre os negócios -** Certifique-se que as duas atividades tenham sinergia natural e podem complementar-se, ter opções que compartilham um público-alvo similar, tendem a se beneficiar mais dessa estratégia. Um exemplo é o que fizemos com a Kapeh, que une uma cafeteria completa e uma loja de cosméticos naturais à base de café.

3) **Capacitação -** Tenha uma equipe que acredite e entenda do seus produtos e serviços, essa é uma dica de ouro para cativar o cliente. Invista em treinamentos para capacitar tecnicamente, treinando as habilidades específicas de ambas as operações.

4) **Desenvolva a sua inteligência emocional -** Para empreender é necessário estar preparado para lidar com pressão, isso garante um crescimento sustentável do negócio. A capacidade de reconhecer, entender e gerenciar as próprias emoções e a dos outros, pode melhorar significativamente a liderança e a tomada de decisões.

5) **Seja flexível e adaptável -** O mercado está em constante mudança, esteja aberto a ajustar a sua estratégia de negócios com base no feedback de clientes e dos seus colaboradores. - Fonte e mais informações: (https://kapeh.com.br).

As vantagens e desvantagens do comércio de rua

João Valença (*)

Atualmente, o comércio informal desempenha um papel vital na economia local de várias cidades, oferecendo uma fonte de renda para pequenos empreendedores e contribuindo para a dinâmica urbana.

No Brasil, este tipo de comércio se manifesta de várias formas, sendo uma das mais comuns a presença de vendedores ambulantes. Esta forma de comércio é especialmente prevalente em áreas urbanas de grande circulação, como centros comerciais, praças, e eventos públicos. O comércio ambulante não só proporciona uma fonte de renda para milhares de brasileiros, mas também desempenha um papel crucial na oferta de conveniência e diversidade de produtos aos consumidores.

Do ponto de vista da lei, o vendedor ambulante é caracterizado como um trabalhador autônomo. Sua regularização está incluída nas normas legais da Lei nº 6.586, de 6 de novembro de 1978.Assim, as normas que regulamentam a atividade dos vendedores ambulantes, também podem variar conforme o município. Essas leis buscam organizar o comércio ambulante, garantindo a segurança dos consumidores e a ordem pública.

E para garantir uma operação legal e bem-sucedida, é essencial que os ambulantes sigam as normas e regulamentações estabelecidas pelas autoridades municipais. Para atuar legalmente, os vendedores ambulantes precisam obter uma licença ou alvará de funcionamento emitido pela prefeitura do município onde desejam trabalhar. Esse processo de regularização envolve o cadastro do ambulante junto à administração municipal e a apresentação de documentos pessoais.

O ambulante também deve se submeter às regulamentações locais, que determinam as zonas permitidas para a venda, os horários de funcionamento e os tipos de produtos que podem ser comercializados. Além disso, ele deve atuar em conformidade com as normas de higiene e segurança, especialmente no caso de vendedores de alimentos.

wsfurlan_CANVA

Os ambulantes precisam garantir que seus produtos estejam em condições adequadas de consumo, utilizando equipamentos apropriados para armazenamento e manuseio dos alimentos, além de manter uma boa higiene pessoal. Assim, as autoridades de Vigilância Sanitária fiscalizam regularmente os vendedores para assegurar que esses padrões sejam cumpridos.

Por fim, há vantagens e desvantagens do comerciante ambulante. Esse tipo de trabalho oferece uma oportunidade acessível para empreendedores que desejam começar um negócio com baixo investimento e alta flexibilidade. Para esses trabalhadores há um baixo custo inicial; flexibilidade de horário; mobilidade; autonomia; e burocracia.

Contudo, os comerciantes que atuam de forma ambulante também contam como uma instabilidade de receita, com a exposição às condições climáticas; risco de tomar prejuízo por conta da fiscalização e do pagamento de multas; falta de segurança aos trabalhadores nas ruas; têm limitações de infraestrutura; e dependem da reputação e da confiança. Esse é o peso da balança.

(*) - É advogado e cofundador do escritório VLV Advogados, referência nacional na área do Direito Civil.

A cultura data-driven é o futuro da gestão financeira

Gonzalo Parejo (*)

Gestão de despesas é um termo bastante abrangente usado para descrever os processos de solicitação e aprovação de compras, realização de pagamentos e outros processos

Atualmente, entretanto, os negócios estão se tornando cada vez mais orientados por dados na hora desse processo, ganhando agilidade e transparência. Nesse sentido, já não é mais viável a gestão das despesas com base em achismos. Com isso em mente, surge uma pergunta: qual é a importância da cultura data-driven, ou seja, uma administração orientada na interpretação de dados?

A gestão de despesas traz mais visibilidade e transparência para as finanças, permitindo o monitoramento e o melhoramento do fluxo de caixa. No entanto, é possível aprimorar ainda mais os insights por meio de dados, o que permite uma melhor compreensão de para onde o dinheiro está indo, quem está fazendo as compras, que tipo de compras estão sendo feitas e se as compras estão dentro do orçamento. Isso porque os dados permitem informações mais consistentes.

Nisso podemos incluir padrões de gastos, variações e riscos. Além disso, também podem fornecer informações relevantes relacionadas às suas relações com fornecedores. Quando se trata de números, as coisas podem facilmente sair do controle se não houver o esforço para manter a organização. Portanto, um dos principais benefícios da compreensão de gastos é ter dados financeiros precisos, o que mostra para onde está indo o dinheiro.

Ao ter esse conhecimento, há maior controle. A gestão facilita a identificação de quaisquer problemas que possam surgir durante as aquisições e compras. Além disso, há a possibilidade de resolvê-los rapidamente, antes que se tornem mais sérios. Isso também pode ajudar o negócio a se manter em conformidade com relação a impostos, auditoria e gerenciamento de contratos com fornecedores.

Outro ponto está nos processos de aprovação de compras que podem ser muito lentos e demorados. Afinal, há vários fatores que as equipes de finanças precisam considerar antes de liberar os valores necessários para essas operações. O problema é que isso pode criar mais gargalos em fluxos de trabalho, indo na contramão da agilidade - que é fundamental nos tempos de hoje.

Nesse sentido, aproveitar os dados no gerenciamento de gastos pode aumentar a visibilidade e a transparência. Isso, por sua vez, pode simplificar os processos de aprovação dentro da empresa. Ser orientado pela tecnologia também colabora para decisões mais inteligentes, pois as escolhas são feitas com base em números, não em suposições. É possível ver claramente a causa e os efeitos de todas as ações anteriores.

Com isso, há uma melhor compreensão do que causa os gargalos em fluxos de trabalho e de resolução desses problemas. O ponto principal é que, sem dados, uma empresa está mais exposta a falhas - o que pode resultar em pagamentos perdidos ou prejudicar relacionamentos importantes.

Nos dias de hoje, o mínimo que um gestor precisa para uma boa gestão de despesas é uma ferramenta que permita a gestão integrada de processos, com uma boa conta bancária que funcione e dê sossego, não dor de cabeça - e soluções de mercado, já existem para suprir essa demanda.

(*) - É CEO e cofundador da Kamino, software de gestão financeira com banco integrado para empresas (https://www.kamino.com.br).

Mercado aumenta previsão da inflação

A previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerado a inflação oficial do país – teve aumento, passando de 4% para 4,05% este ano. A estimativa está no Boletim Focus de ontem (22), pesquisa divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos. Para 2025, a projeção da inflação permaneceu em 3,9%. Em junho, influenciada principalmente pelo grupo de alimentação e bebidas, a inflação do país foi 0,21%, após ter registrado 0,46% em maio. De acordo com o IBGE, em 12 meses, o IPCA acumula 4,23%. Para o mercado financeiro, a Selic deve encerrar 2024 no patamar que está hoje, em 10,5% ao ano. Para o fim de 2025, a estimativa é de que a taxa básica caia para 9,5%.

A projeção das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira neste ano subiu de 2,11% para 2,15%. Para 2025, a expectativa para o PIB é de crescimento de 1,93%. Superando as projeções, em 2023 a economia brasileira cresceu 2,9%, com um valor total de R$ 10,9 trilhões. A previsão de cotação do dólar está em R$ 5,30 para o fim deste ano. No fim de 2025, a previsão é que a moeda americana fique em R$ 5,23 (ABr).

Matéria de capa

RDNE_Stock_project_de_Pexels_CANVA

Quando pensamos em inteligência artificial (IA), automaticamente nossos sentidos e percepções estão trabalhadas para imaginar tecnologias futuristas e de difícil acesso. Todavia, a realidade se transpõe de forma totalmente oposta, uma vez que a IA, como conhecemos está redefinindo a maneira como vivemos hoje, no presente e nos mais diversos setores, incluindo o setor financeiro.

Shirley Fernandes (*)

Não é sobre robôs, hologramas ou quaisquer outros periféricos que rondam a noção de ficção científica. É sobre linguagens de programações em grande escala que são capazes de processar altos volumes de dados, codificar linguagem humana e fazer predições baseadas em dados. É uma realidade que tem atravessado pessoas físicas e jurídicas que, mais uma vez, podem ser de quaisquer setores e áreas de atuação.

O que esperamos e aguardamos é que isso seja feito de forma segura e em qual formato. Podemos dizer que o universo dos negócios tem se expandido e se transformado em todo o mundo, e o setor financeiro não é exceção. À medida que a tecnologia evolui, surge a necessidade de uma abordagem responsável e sustentável para a aplicação da IA. Neste artigo, exploraremos como justamente essa jornada responsável na nova Economia da IA está moldando o futuro do setor financeiro e o papel de grandes players de mercado nesse processo.

Como podemos imaginar a essa altura, a IA desempenha um papel crucial no setor financeiro, oferecendo benefícios significativos e impulsionando a inovação em setores como análise de dados, predição de mercado, negociação, fraudes e anomalias, responsabilidade, ética e sustentabilidade e são esses temas que atravessaremos por aqui.

Análise de Dados e Predição de Mercado – A IA permite a análise de grandes volumes de dados históricos e em tempo real, identificando padrões e tendências que auxiliam os investidores na tomada de decisões informadas. Algoritmos de machine learning processam informações de notícias, relatórios financeiros e redes sociais para prever como os investidores reagirão a eventos específicos e como isso afetará os preços dos ativos.

Dessa forma, como podemos garantir a visão futura dos bancos na garantia da cibersegurança? A resposta pode não ser tão simples. Por isso, vamos nos ater ao essencial da discussão que é a relação entre pessoas e dados. Modelos preditivos, por exemplo, estimam os possíveis cenários futuros dos dados.

Eles fazem previsões, mas não sugerem ações ou decisões estratégicas – reservando essa função ao capacity humano. Dessa forma, a habilidade de análise e curadoria é de suma importância para garantir a consistência das informações geradas. Pessoas capacitadas geram confiança e segurança na tomada de decisão, seja um C-level ou um analista.

Nataliya_Vaitkevich_de_Pexels_CANVA

Com isso, garantimos uma primeira camada de segurança que é a checagem e o cumprimento de protocolos rigorosos de verificação e autenticação. Tanto da coleta de dados como parâmetros de utilização desses sistemas inteligentes de predição.

É necessário também a implementação de soluções de segurança avançadas, como firewalls, sistemas de detecção de intrusão (IDS) e sistemas de resposta a incidentes (SOC), para que se possa identificar e neutralizar ameaças cibernéticas em tempo real e assim chegarmos à etapa da negociação.

Negociação Automatizada – Como um benefício ao setor financeiro, algoritmos programados para executar ordens de compra e venda de ativos financeiros em milissegundos são utilizados e vale ressaltar o poder da IA como copiloto de trabalho no processo de negociação, afinal, a decisão final é tomada por um ser humano especialista com base no que é gerado.

Neste cenário, podemos tomar como exemplo uma solução em nuvem baseada em inteligência artificial que possua a diretriz de gerar propostas automáticas com base em banco de dados histórico da empresa e do cliente, bem como produtos e serviços oferecidos. A partir de uma solicitação de serviço feita através de uma série de perguntas e respostas, o profissional gera automaticamente uma proposta com base no ticket formado, bem como histórico de consumo.

Claramente, é um trabalho que devolve horas produtivas ao colaborador que poderá voltar seu tempo a analisar de forma meticulosa o negócio e trabalhar propostas de forma mais assertiva e personalizada. Ou seja, tomar mais decisões estratégicas.

Detecção de Fraudes e Anomalias – Esse é um ganho enorme ao adotar a IA inclusive no processo de cibersegurança que levantamos anteriormente. Aqui a IA identifica atividades fraudulentas ao analisar grandes volumes de dados de transações bancárias. Modelos de machine learning aprendem com padrões suspeitos e alertam sobre transações anômalas. A colaboração com empresas de segurança especializadas e a participação em fóruns de discussão sobre cibersegurança no setor financeiro permitem o compartilhamento de conhecimentos e melhores práticas.

Mas afinal, o que grandes players de mercado podem fazer para garantir o desenvolvimento sustentável do mercado financeiro mesmo em uma época de transformação digital? Uma das principais estratégias é a incorporação de critérios ESG nos investimentos. É fundamental canalizar fundos para empresas e projetos que atendam a esses critérios, promovendo investimentos responsáveis.

Além disso, a transparência e a divulgação detalhada sobre o desempenho ESG das operações são essenciais para construir confiança e responsabilidade. Grandes empresas precisam pensar e implementar programas de educação financeira que incluam noções de sustentabilidade e a capacitação interna dos funcionários sobre tecnologias de automação, inteligência artificial, produtividade e segurança.

Elnur_CANVA

Hoje, a Microsoft, por exemplo, precisa utilizar sua influência de mercado e práticas que unam proteção e inovação juntos. Dessa forma, podemos proteger a privacidade dos dados dos clientes e usá-los de maneira ética, já que isso é uma responsabilidade que não pode ser negligenciada. Implementar algoritmos de IA que sejam transparentes e não discriminatórios também é crucial para ganhar a confiança do público.

Na América Latina, há empresas com vasta experiência em IA que vem desenvolvendo tecnologias inteligentes para o setor financeiro e trazendo o futuro para ainda mais perto ao tornar realidade essas práticas baseadas em inteligência artificial e automações de processos imbuídos em políticas transparentes de segurança e confiança. Diversos são os cases em instituições que vão de pequeno a médio porte.

Ao adotar essas práticas, esses grandes players do mercado que desenvolvem soluções voltadas para o impulsionamento do mercado financeiro não só garantem o desenvolvimento sustentável, mas também fortalecem sua reputação e criam valor a longo prazo para todas as partes interessadas.

Na era da transformação digital, a sustentabilidade do mercado financeiro não é apenas uma opção, mas uma necessidade imperativa para o sucesso contínuo.

(*) - É fundadora e sócia-diretora da N1 IT, empresa do Grupo Stefanini especializada em consultoria de serviços na nuvem (https://www.n1it.com.br).